Partner 5G

פרטנר תקשורת

מצגת משקיעים

Q3 – 2026

9 בנובמבר, 2026

הגבלת אחריות

מצגת זו הוכנה ע"י חברת פרטנר תקשורת בע"מ ("החברה"). מצגת זו נועדה לשרת את ציבור המשקיעים בחברה ונועדה אך ורק לשם המחשת מידע הכלול בדוחות שפורסמו על ידי החברה. אין במצגת כדי להוות הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך והיא אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור"

כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוניו וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע והאמור בה אינו מהווה תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי

המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית בלבד, והיא אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ו/או את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל, על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם מתמודדת החברה, יש לעיין בדיווחים המלאים של החברה לרשות ני"ע ולבורסה. בכל מקרה של סתירה ו/או אי התאמה בין המידע המוצג במצגת זו לבין המידע בספרי החברה ו/או בדיווחיה הרשמיים של החברה, לרבות בדיווחי החברה באתרי ההפצה, יגבר האמור במידע הרשמי כאמור

מצגת זו עשויה לכלול נתונים שהחברה אספה מצדדים שלישים שהחברה אינה יכולה לערוב לנכונותם היות ולא בדקה את הנתונים בעצמה. למען הסר ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות מצגת זו ולעדכן או לשנות נתונים ו/או תחזיות ו/או הערכות שנכללו בה

המצגת כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך התשכ"ח –1968, מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים שונים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים ו/או גרפים ו/או טבלאות המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה או החברות בקבוצה, והמידע כאמור, מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה

התממשותו ו/או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה ולפיכך על אף שהחברה מאמינה שציפיותיה, כמוצג במצגת, הינן סבירות, הרי שאין כל ודאות כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד תהיינה בהתאם לציפיות אלה והן עשויות להיות שונות, לרבות באופן מהותי, מאלו שהוצגו במצגת זו. קיימים נתונים במצגת אשר הוצגו בפילוח או ברמת פירוט שונים ביחס להופעתם בדיווחים הרשמיים של החברה

Partner 5G

מחוללי ערך מרכזיים

צמיחה

- גיוס נטו חיובי של אלפי מנויים חדשים בשירותי הליבה
- שיעור הנטישה בסלולר הוא הנמוך בקרב החברות הגדולות
- העמקת חדירה באמצעות חיזוק הצעת הערך בבנדל סיבים וטלוויזיה
- זכייה במכרזי החשכ"ל (סלולר ותמסורת)

יעילות וחדשנות

- חתירה למצוינות תפעולית
- דירוג מוביל במדדי פניות הציבור בענף התקשורת
- הטמעת טכנולוגיות מתקדמות וכלי AI
- אופטימיזציה של מבנה ההוצאות להגברת האפקטיביות הכלכלית והתפעולית

תוצאות פיננסיות והשאת ערך

- צמיחה ב-EBITDA וברווח הנקי
- גידול בתזרים המזומנים החופשי
- מאזן חזק
- חלוקת דיבידנד להשאת ערך לבעלי המניות*

* החברה לא אימצה מדיניות לחלוקת דיבידנד. החברה בוחנת, מעת לעת, חלוקת דיבידנדים לבעלי מניותיה בהתחשב, בין היתר, בהוראות הדין ובמצבה העסקי של החברה

Partner 5G

קבוצת תקשורת מובילה

2,739 אלף מנויי סלולר
גידול של 14 אלף במהלך הרבעון

485 אלף מנויי סיבים
גידול של 5 אלפים במהלך הרבעון

1,185 אלף לקוחות דור 5
גידול של 173 אלף במהלך הרבעון

214 אלף מנויי טלוויזיה
גידול של 2 אלפים במהלך הרבעון

ARPU סלולר
46 ₪
גידול של 2 ₪ ביחס לרבעון המקביל

ARPU אינטרנט
97 ₪
גידול של 2 ₪ ביחס לרבעון המקביל

Partner 5G

Q3-2026 | סיכום תוצאות כספיות מיליוני ש"ח

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג
695
+7%

הכנסות מציוד קצה
134
+0%

EBITDA מתואם [1]
350
+6%

רווח נקי
101
+12%

השקעות [2]
122
+3%

תזרים חופשי מתואם
43
-66%

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/הפסד הון

(2) השקעות – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

Partner 5G

9M-2026 | סיכום תוצאות כספיות מיליוני ש"ח

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג
1,979
3%+

הכנסות מציוד קצה
410
2%+

EBITDA מתואם (1)
970
5%+

רווח נקי
259
15%+

השקעות (2)
369
1%+

תזרים חופשי מתואם
283
22%-

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה
(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/הפסד הון
(2) השקעות – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

מלחמת "חרבות ברזל"

- השלכות המלחמה על פעילות החברה עד כה התבטאו בעיקר בפגיעה בהכנסות משירותי נדידה, כפועל יוצא של השפעות הלחימה על הביקוש המקומי לתיירות בינלאומית יוצאת ועל היצע הטיסות של חברות תעופה, ובירידה מסוימת במכר ציוד קצה בראשית המלחמה בשל הפגיעה ברציפות התפקודית במשק, ללא השפעות שליליות מהותיות בתחומי פעילות אחרים

- להערכת החברה, בתשעת החודשים הראשונים של 2026 הסתכמה הפגיעה ברווח החברה (לפני מס) משירותי נדידה, ביחס לתשעת החודשים הראשונים של 2023 (טרם תחילת המלחמה), בכ-21 מיליון ש"ח | הפגיעה נבעה כולה מירידה בתנועת הנוסעים לחו"ל במחצית הראשונה של 2026, על רקע ההסלמה הביטחונית והגיאופוליטית מסוף פברואר 2026

מנגד, בתשעת החודשים הראשונים של 2026 הכירה החברה בתקבולי תגמולים מביטוח לאומי בסך של כ-8 מיליון ש"ח, בגין גיוס עובדי החברה לשירות מילואים

Partner 5G



מגזר סלולר

מיליוני ש"ח

Q3-2026

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

381

8%+

EBITDA מתואם [1]

222

25%+

רווח תפעולי

124

55%+

9M-2026

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

1,061

3%+

EBITDA מתואם [1]

588

12%+

רווח תפעולי

303

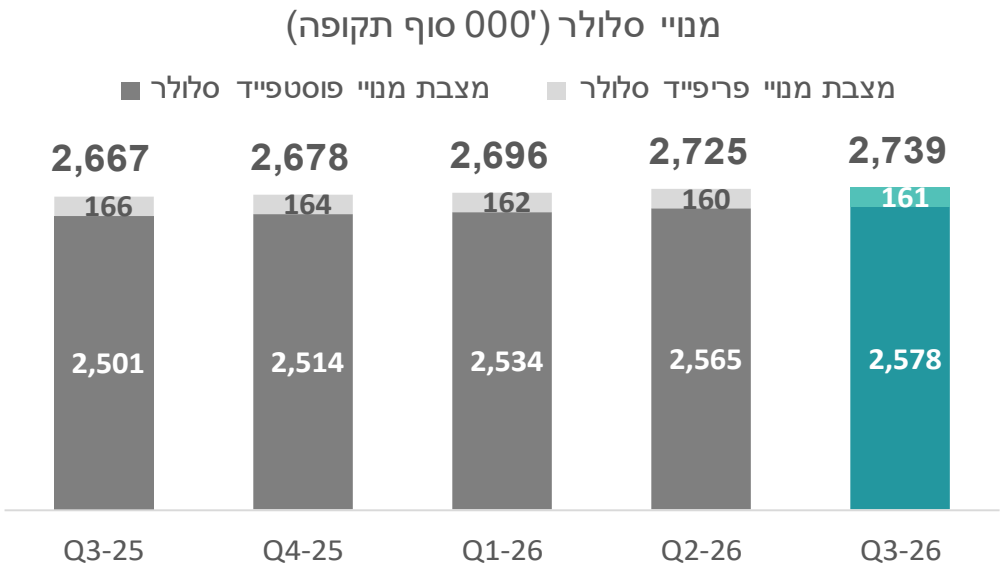
27%+

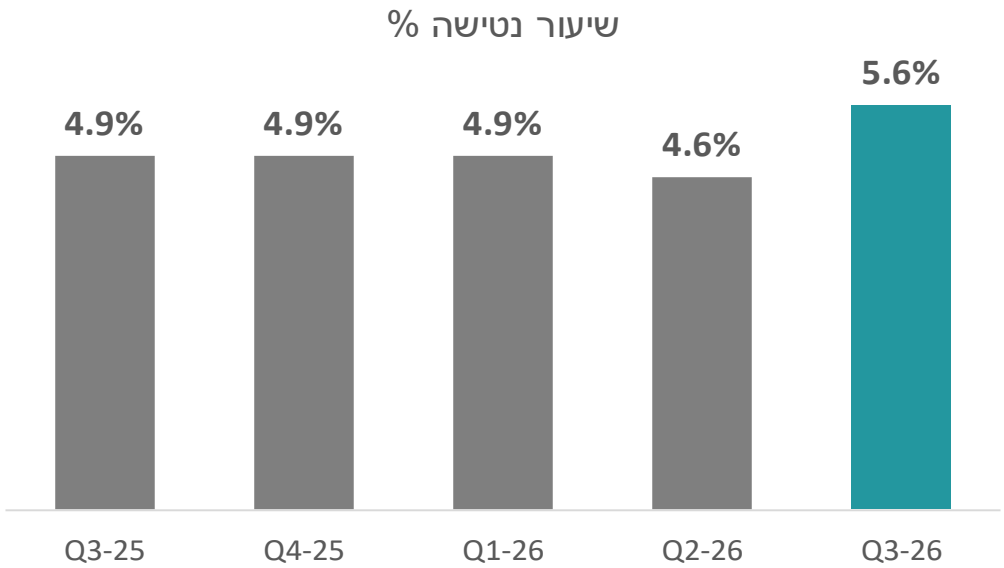
שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/הפסד הון

מגזר סלולר – מנויים ושיעור נטישה

+13 אלף מנויי פוסטפייד במהלך הרבעון

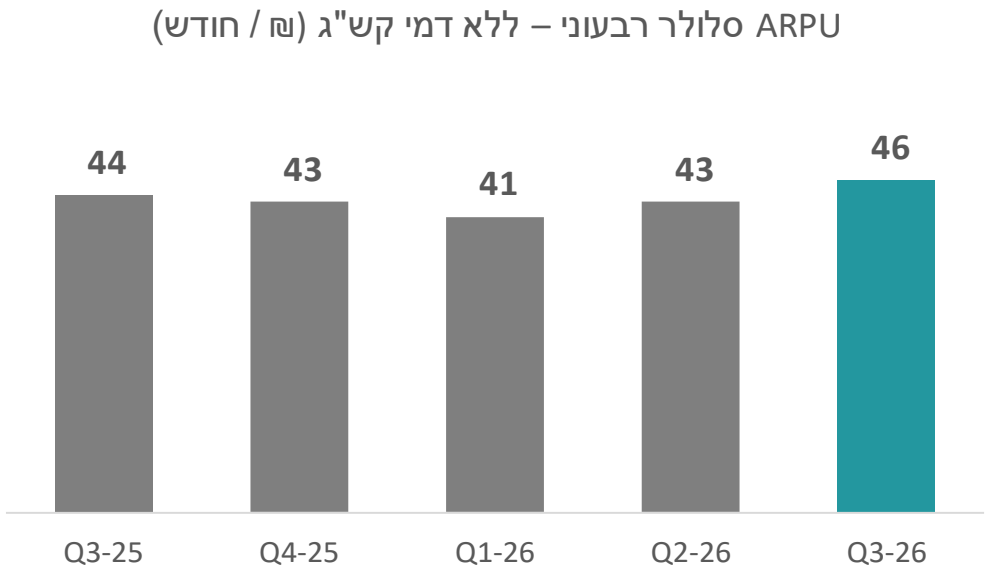




* העלייה בשיעור הנטישה ב-Q3-26 נבעה בעיקר מנטישת מנויי דאטה של לקוח במגזר הציבורי

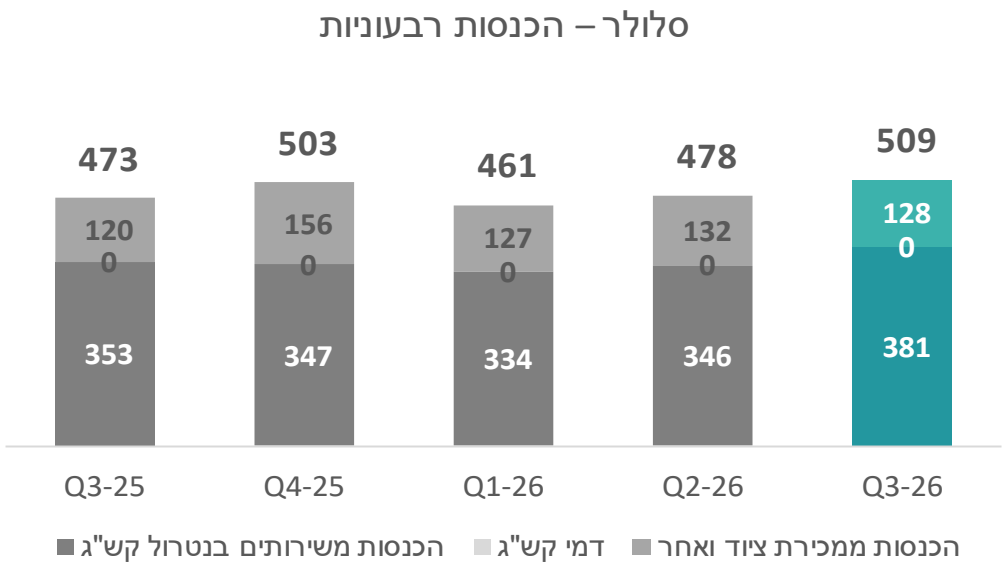
ARPU סלולר ש"ח / חודש

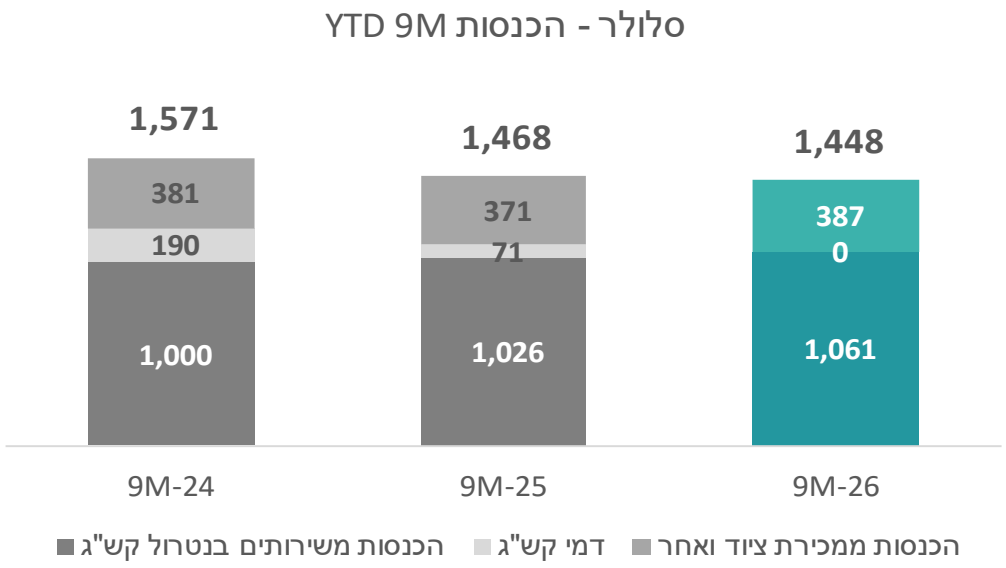
« העלייה של כ-2 ש"ח מול הרבעון המקביל נבעה מעלייה בהכנסות משירותי נדידה ומחבילות סלולר | העלייה של כ-3 ש"ח מול הרבעון הקודם נבעה בעיקר מגידול בהכנסות משירותי נדידה



מגזר סלולר – הכנסות מיליוני ש"ח

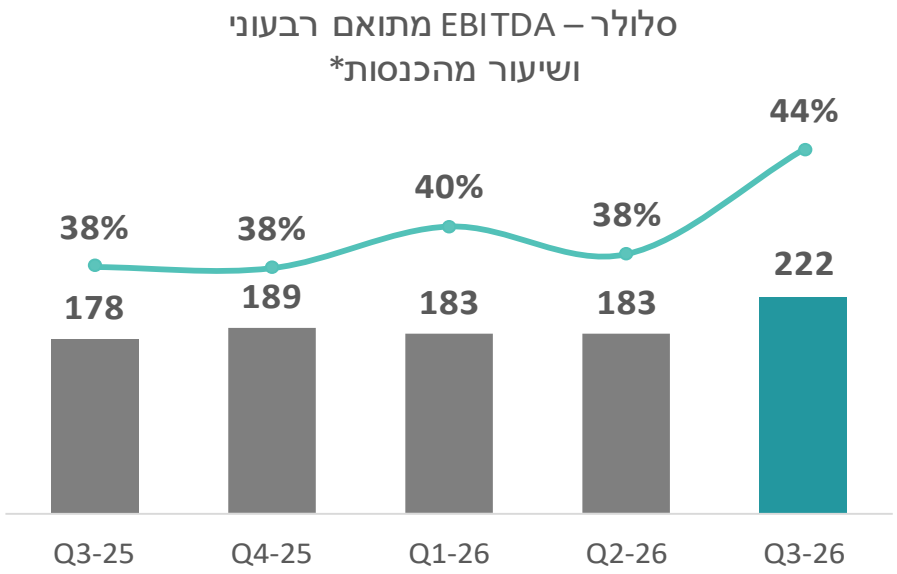
» העלייה בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) בתקופה וברבעון נבעה בעיקר מגידול בהכנסות מחבילות סלולר, וברבעון גם מעלייה בהכנסות משירותי נדידה

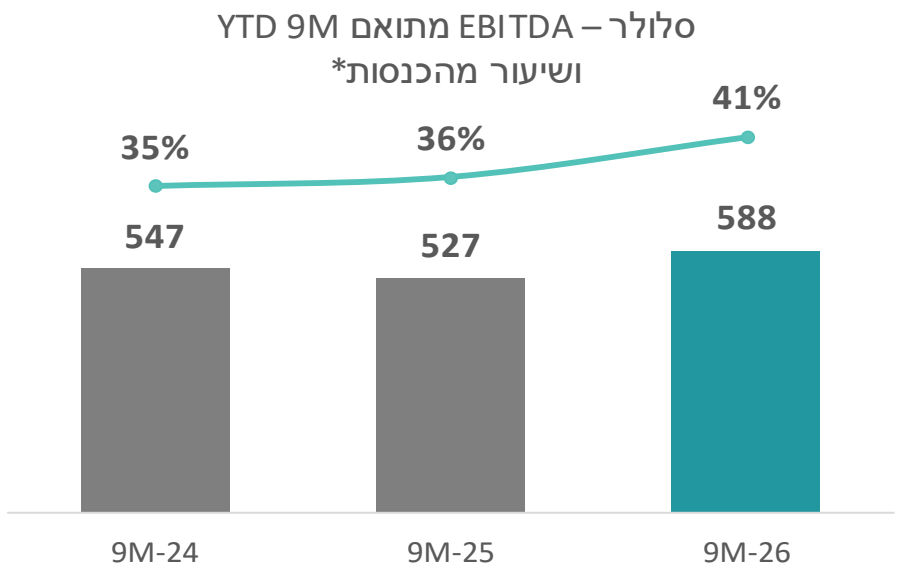




מגזר סלולר – EBITDA מתואם מיליוני ש"ח

« העלייה ב-EBITDA המתואם בתקופה וברבעון נבעה בעיקר מעלייה בהכנסות מחבילות סלולר ומקיטון בהוצאות השכר, וברבעון גם מעלייה בהכנסות משירותי נדידה ומקיטון בהוצאות פרסום ושיווק | העלייה קוזזה חלקית בשל הקטנת הפרשות לתביעות ואחרות ברבעון השלישי של 2025, וברבעון גם בירידה ברווח הגולמי ממכירת ציוד





* EBITDA מתואם כאחוז מסך הכנסות בנטרול דמי קש"ג עמד על כ-41% בתקופה לעומת כ-38% בתקופה המקבילה

מגזר נייח

מיליוני ש"ח

Q3-2026

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג
335
+6%

EBITDA מתואם [1]
128
-16%

רווח תפעולי
24
-54%

9M-2026

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג
977
+2%

EBITDA מתואם [1]
382
-3%

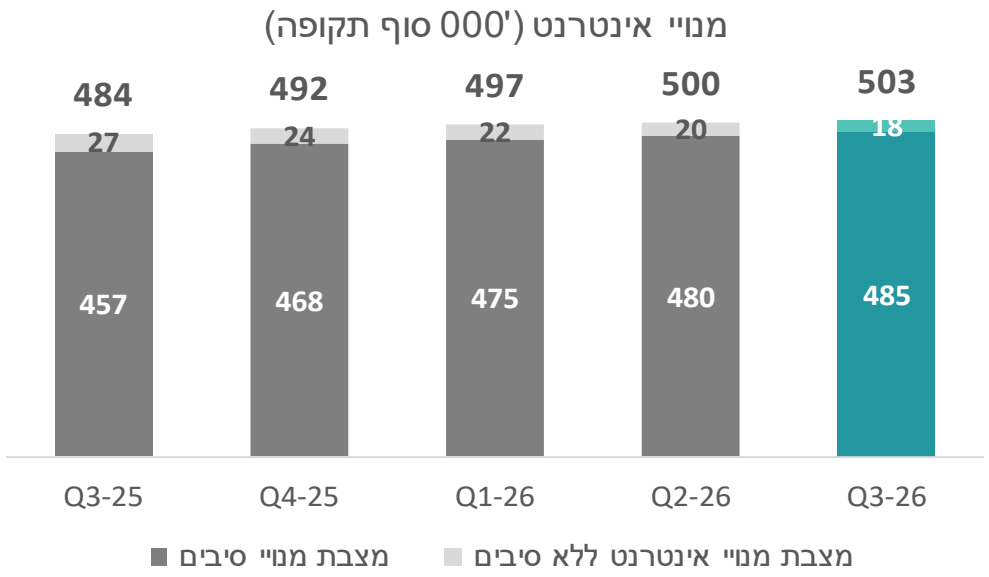
רווח תפעולי
73
-20%

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/הפסד הון

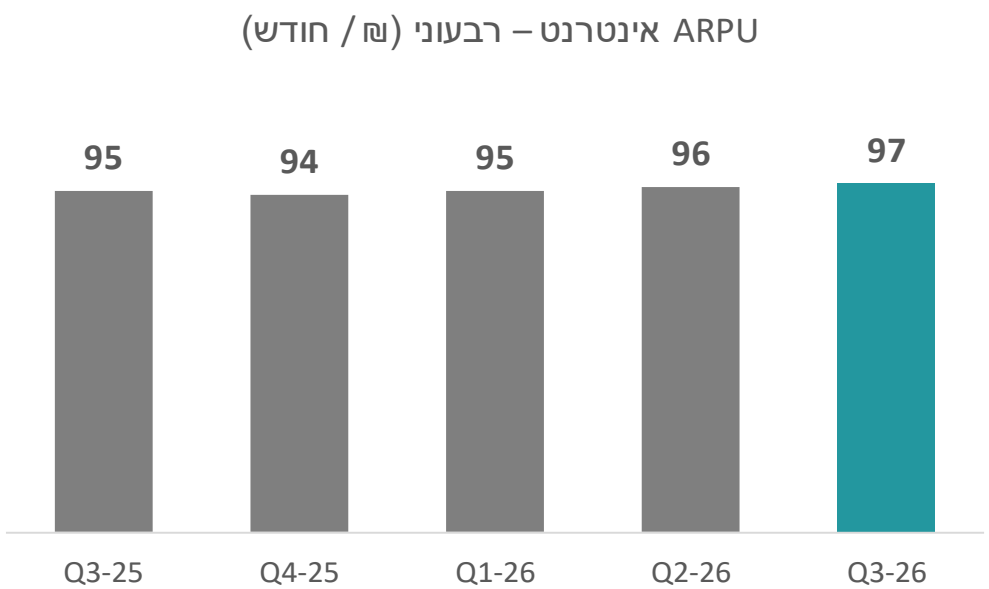
מגזר נייח – מנויי אינטרנט

5+ אלפים מנויי סיבים במהלך הרבעון



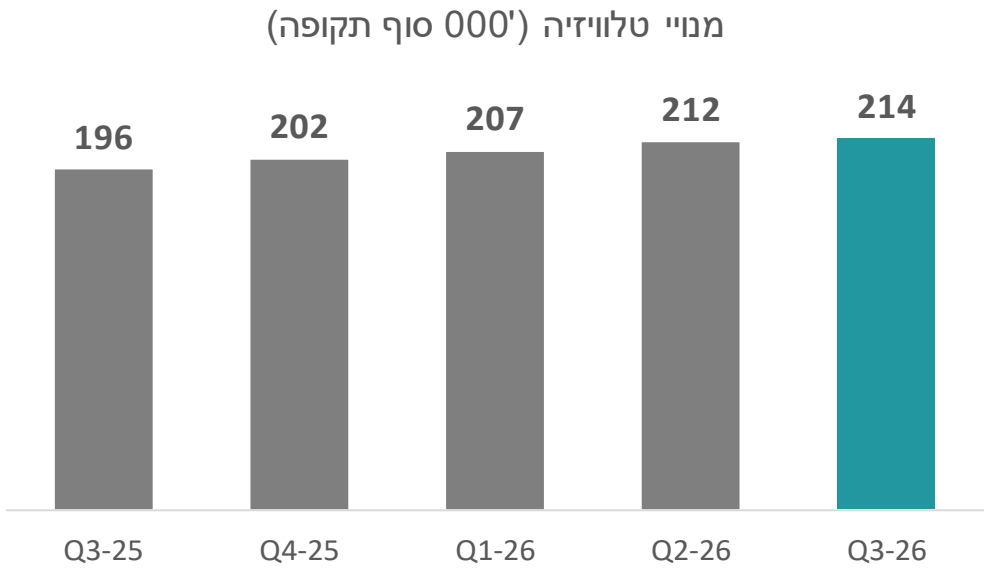
ARPU אינטרנט ש"ח / חודש

» עלייה של כ-2 ש"ח מול הרבעון המקביל וכ-1 ש"ח מול הרבעון הקודם | בעיקר מצירוף לקוחות לחבילות גלישה בקצבים גבוהים ומהשפעת התמחור היחסי של רכיבי השירות בחבילות משולבות



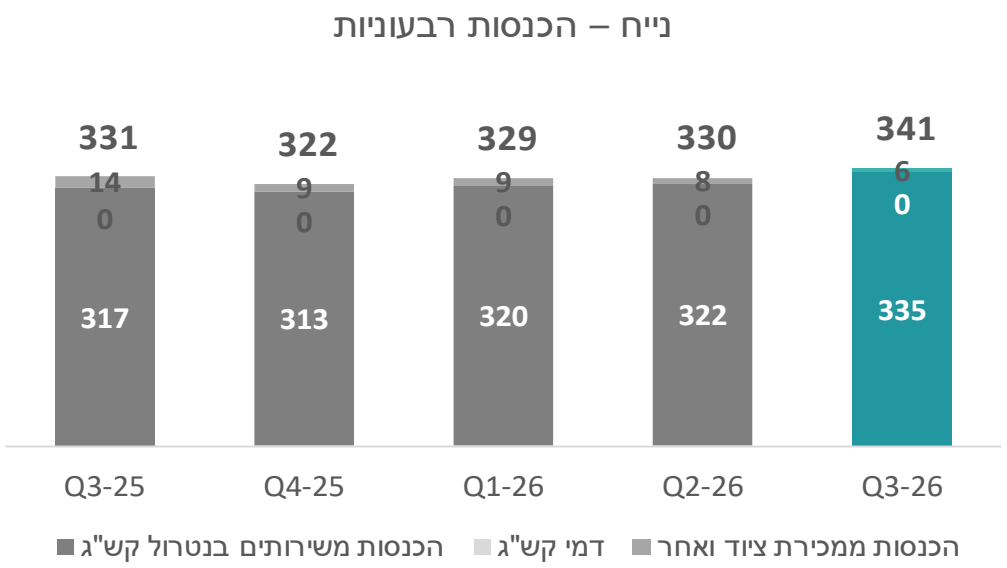
מגזר נייח – מנויי TV

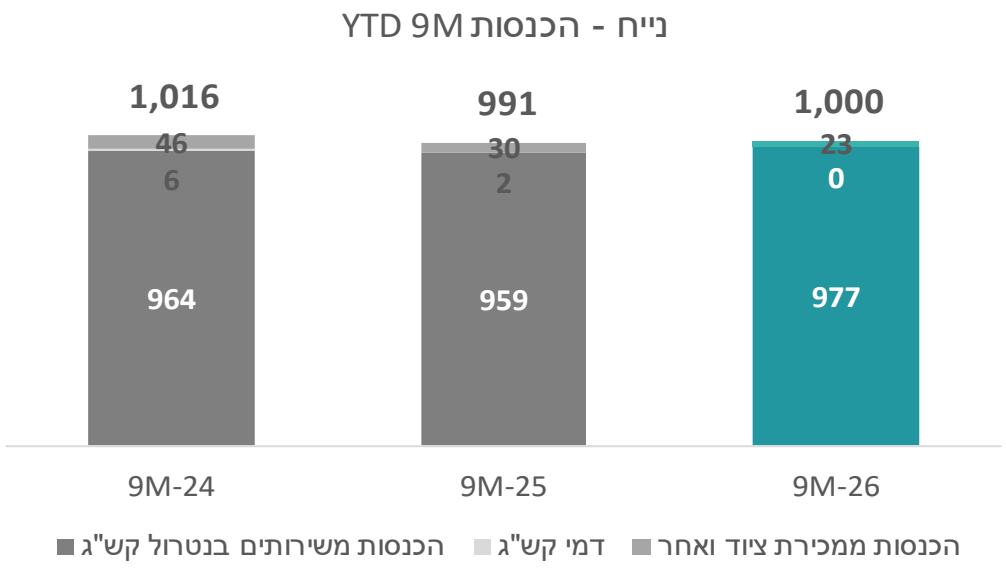
+2 אלפים מנויי טלוויזיה במהלך הרבעון



מגזר נייח – הכנסות מיליוני ש"ח

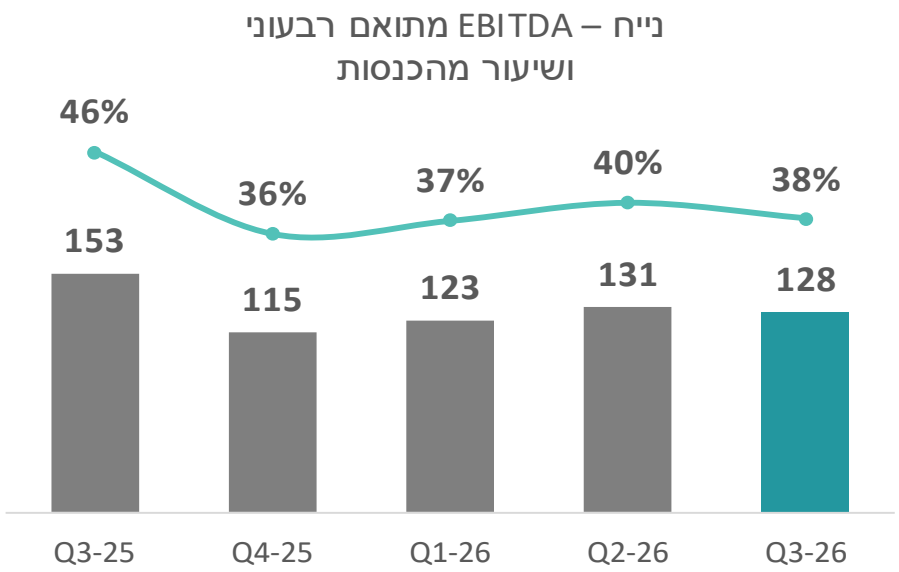
« העלייה בהכנסות בתקופה וברבעון נבעה מצמיחה בשירותי אינטרנט, דאטה לעסקים ועת"ת | העלייה קוזזה חלקית בירידה בהכנסות משירותי Hubbing

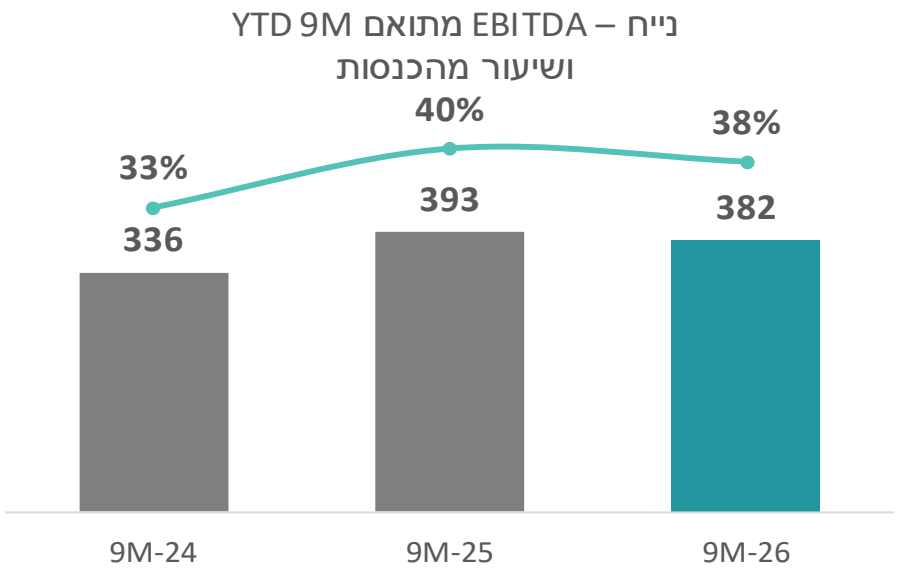




מגזר נייח – EBITDA מתואם מיליוני ש"ח

« הירידה ב-EBITDA המתואם בתקופה וברבעון נבעה בעיקר מהשפעה חיובית של כ-38 מיליון ש"ח ברבעון המקביל, מביטול הפרשה למע"מ בגין לקוחות נטפליקס, ובתקופה גם מהוצאות פרסום ומהפחתת הוצאות מראש בגין הסכם ה-IRU עם בזק | הירידה קוזזה חלקית בצמיחה בשירותי אינטרנט ודאטה לעסקים ובקיטון בהוצאות שכר





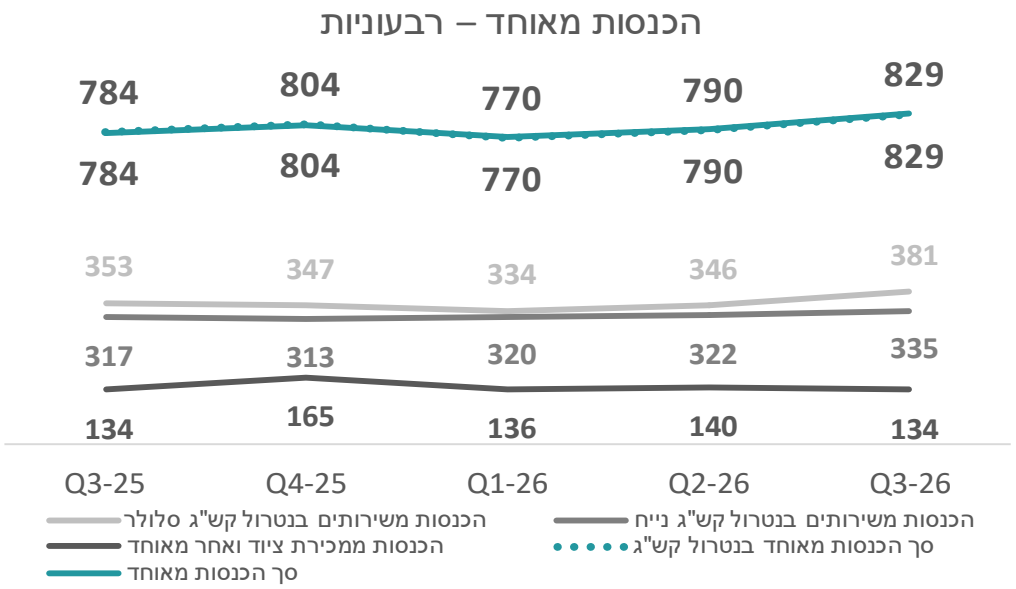
מאוחד

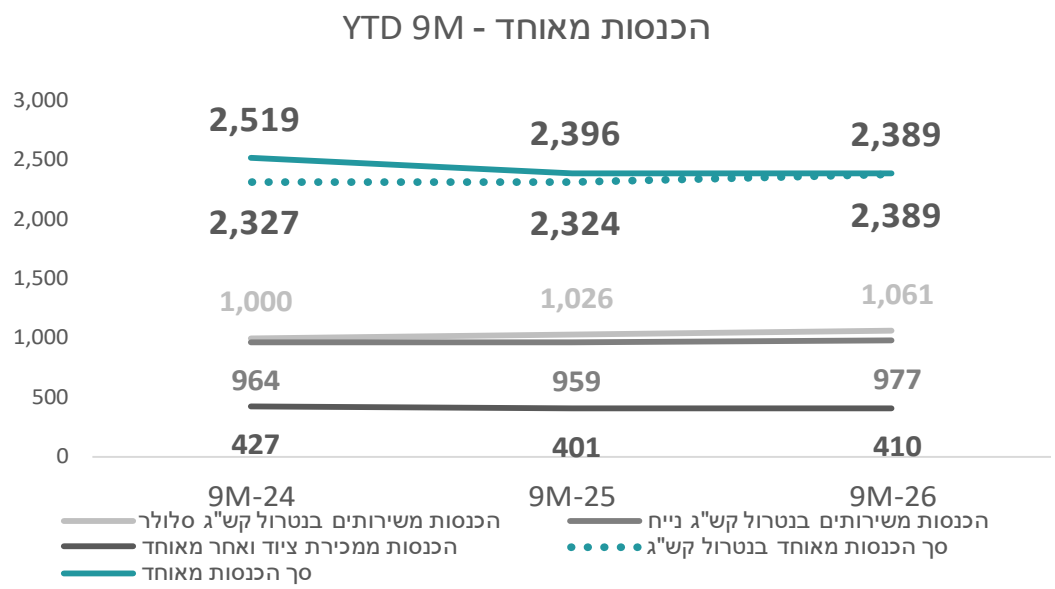
Q3 – 2026



מאוחד – הכנסות מיליוני ש"ח

» העלייה בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) בתקופה וברבעון נבעה בעיקר מצמיחה בשירותי אינטרנט, דאטה לעסקים ועת"ת ומהכנסות מחבילות סלולר, וברבעון גם מעלייה בהכנסות משירותי נדידה | העלייה קוזזה חלקית בירידה בהכנסות משירותי Hubbing



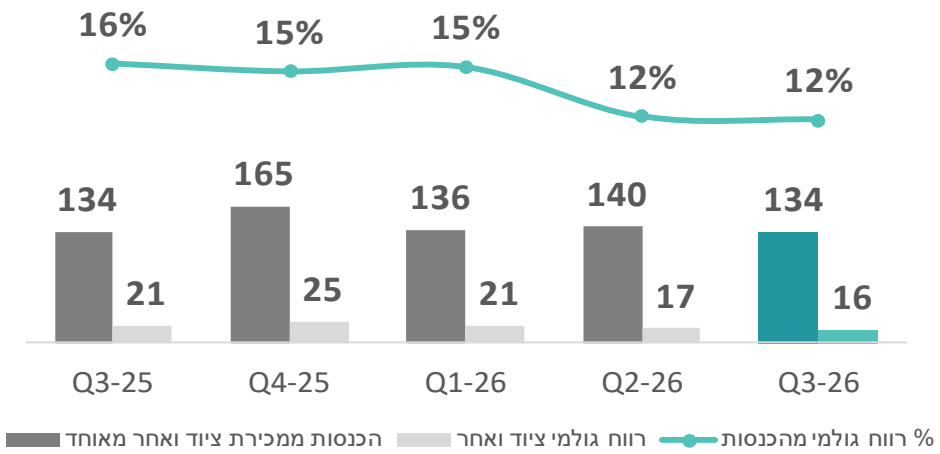


*סה"כ הכנסות לאחר התאמות למאוחד

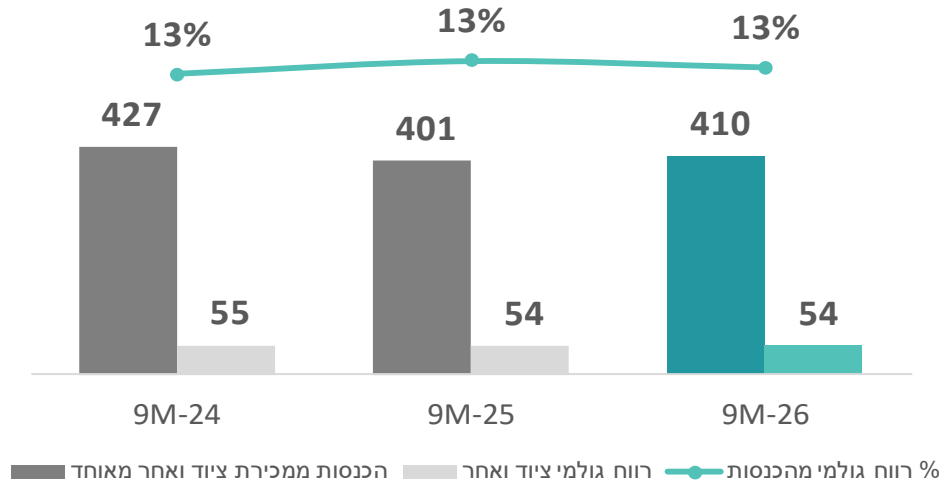
מאוחד – מכירות ציוד קצה מיליוני ש"ח

- העלייה בתקופה נבעה בעיקר מגידול בהיקף המכירות, בין היתר על רקע השפעת מבצע "עם כלביא" בתקופה המקבילה, ומעלייה בהכנסה הממוצעת ליחידת ציוד קצה סלולרי | העלייה קוזזה חלקית בירידה בהכנסות מקטגוריות ציוד משלימות בתחום הסלולר ומציוד נייח עסקי
- היציבות ברבעון לעומת הרבעון המקביל נבעה מעלייה בהכנסות ממכירת ציוד קצה סלולרי, שקוזזה בירידה בהכנסות ממכירת ציוד נייח עסקי

ציוד קצה – רבעוני

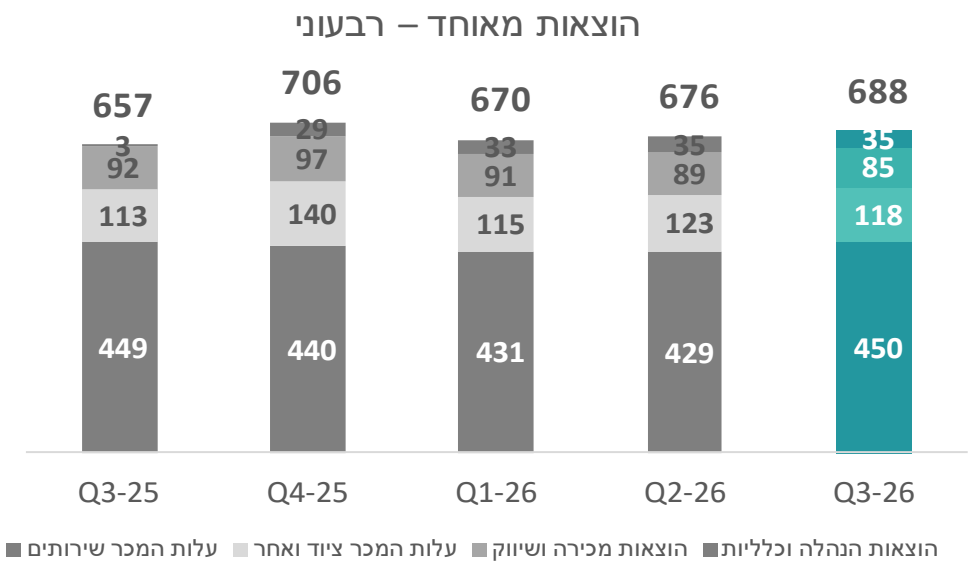


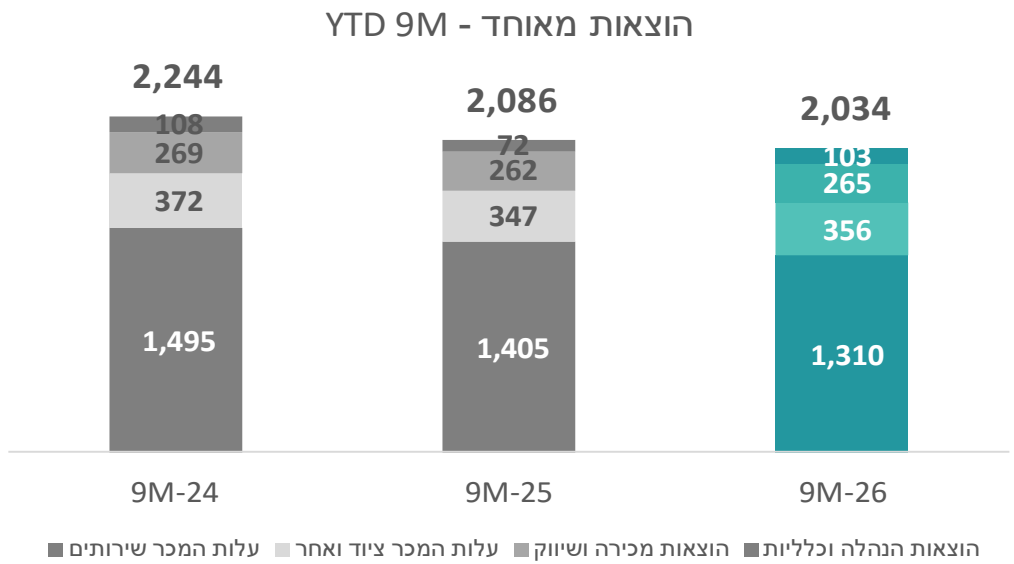
ציוד קצה - YTD 9M



מאוחד – הוצאות מיליוני ש"ח

- הירידה בעלות ההכנסות משירותים בתקופה נבעה בעיקר מקיטון בהוצאות קישור גומלין, Hubbing ושכר | הירידה קוזזה חלקית בגידול בהוצאות עת"ת ובהפחתת הוצאות מראש בגין הסכם ה-IRU עם בזק
- העלייה בעלות ההכנסות משירותים ברבעון נבעה מגידול בהוצאות עת"ת, ציוד ופחת, בגין מכשירים שנמסרו ללקוחות במכרז החשכ"ל | העלייה קוזזה חלקית בקיטון בהוצאות השכר

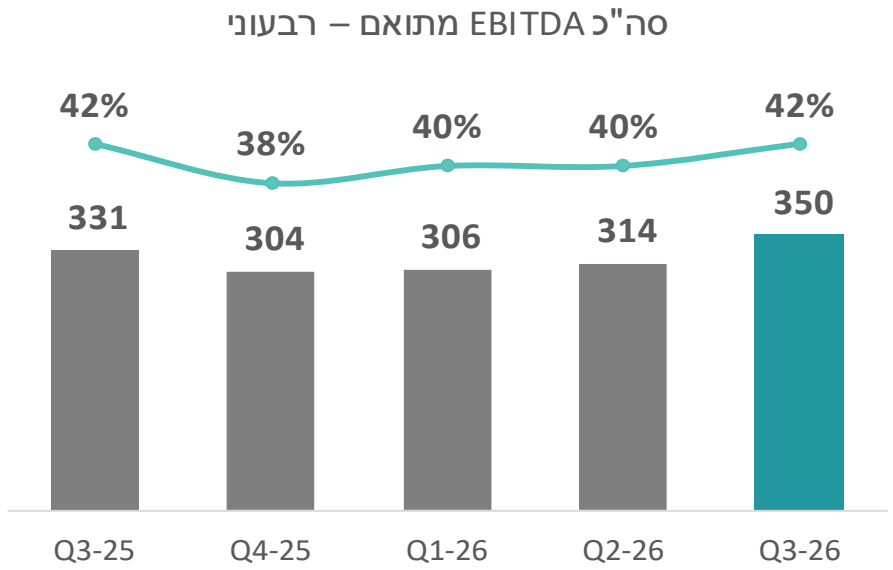


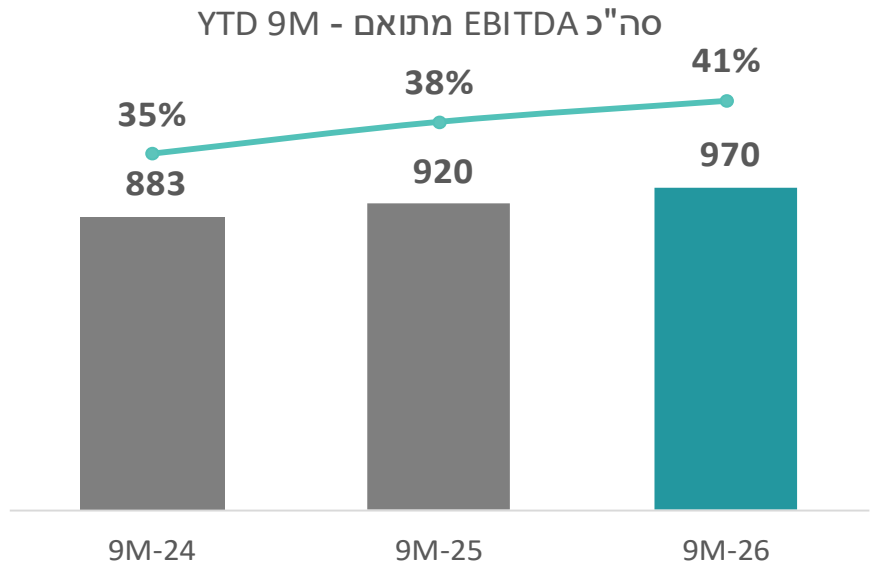


*הוצאות הנהלה וכלליות – כולל הפסדי (רווחי) אשראי
**סה"כ הוצאות לאחר התאמות למאוחד

מאוחד – EBITDA מתואם מיליוני ש"ח

« העלייה ב-EBITDA המתואם בתקופה וברבעון נבעה בעיקר מצמיחה בשירותי אינטרנט, דאטה לעסקים וחבילות סלולר ומקיטון בהוצאות השכר, וברבעון גם מעלייה בהכנסות משירותי נדידה | העלייה קוזזה חלקית בשל השפעה חיובית של כ-38 מיליון ש"ח ברבעון המקביל מביטול הפרשה למע"מ בגין לקוחות נטפליקס, וברבעון גם מירידה ברווח הגולמי ממכירת ציוד

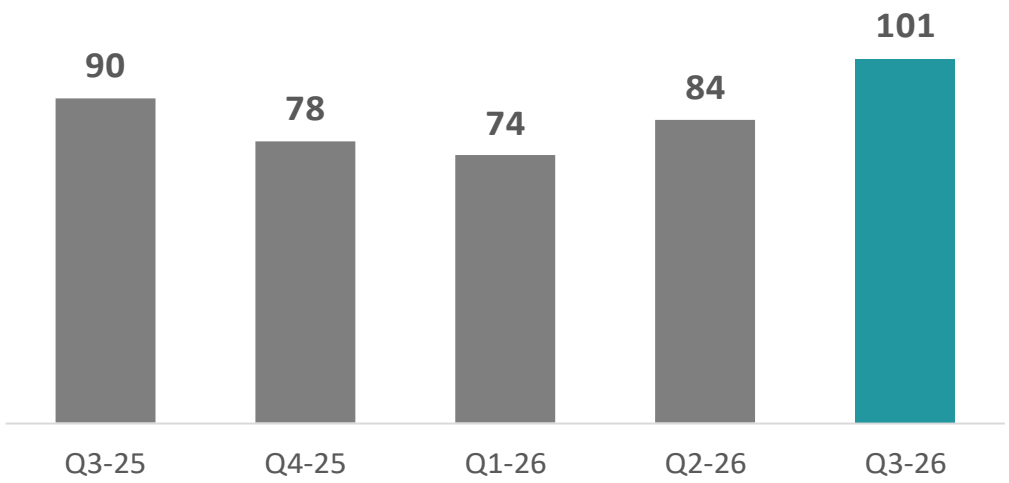




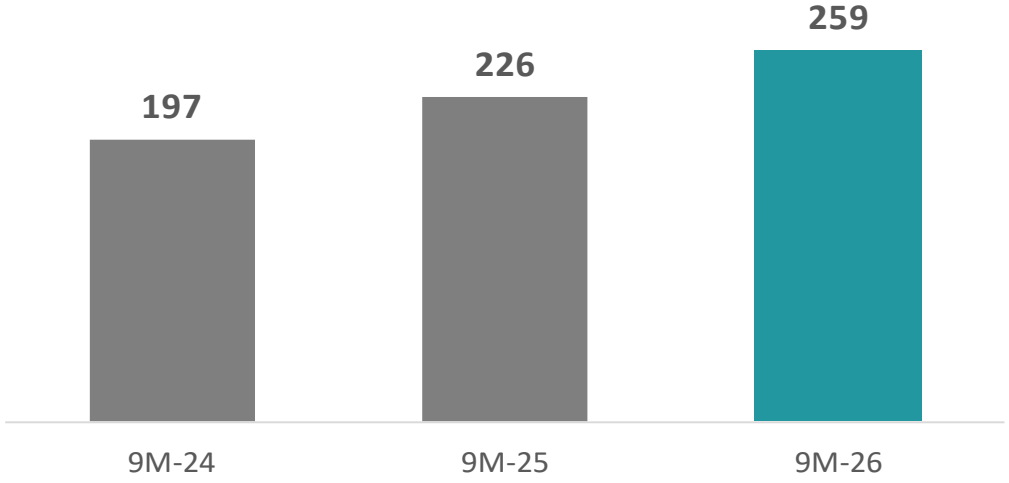
* EBITDA מתואם כאחוז מסך הכנסות בנטרול דמי קש"ג עמד על כ-41% בתקופה לעומת כ-40% בתקופה המקבילה

מאוחד – רווח נקי מיליוני ש"ח

רווח נקי – רבעוני



רווח נקי - YTD 9M

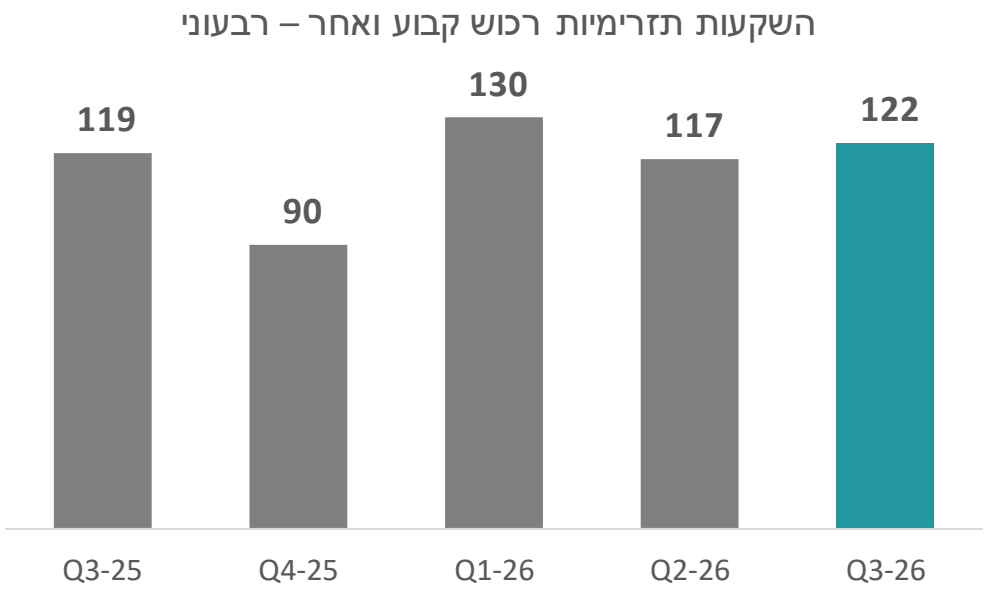


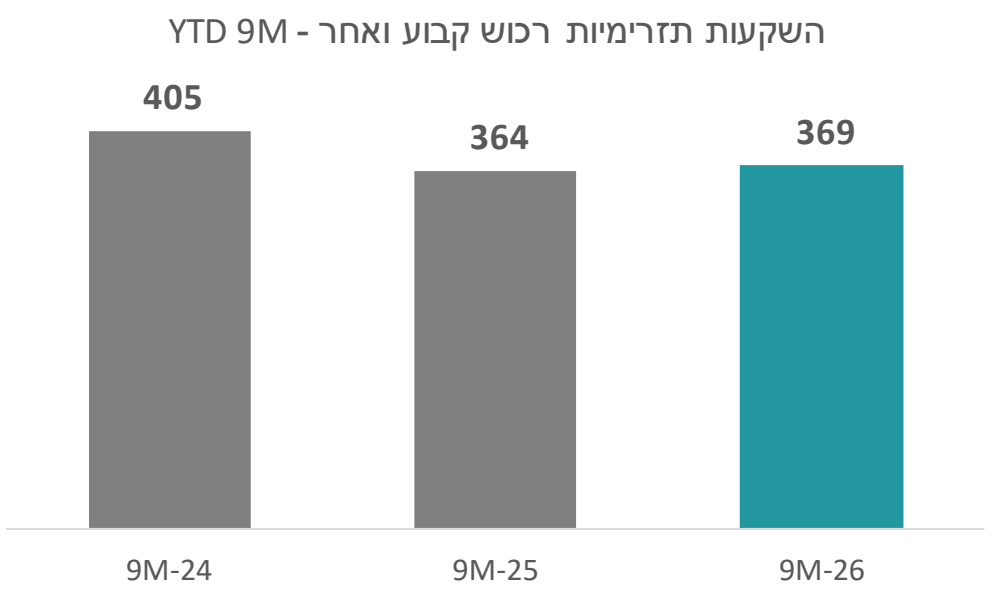
מאוחד – השקעות תזרימיות מיליוני ש"ח

תחזית CAPEX לשנת 2026

ה-CAPEX[1] צפוי להיות בין 450–500 מיליון ש"ח

החברה תדווח על סטיות של 10% ± ומעלה מהנתון שצוין לעיל





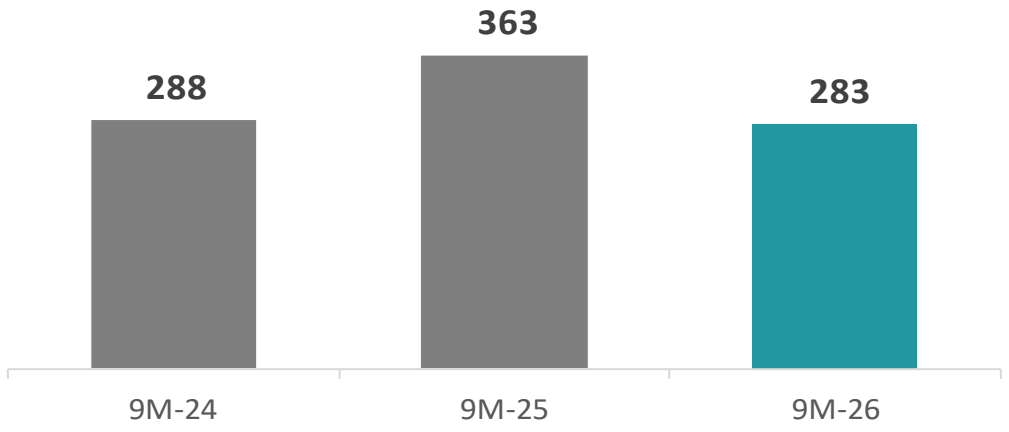
(1) CAPEX – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

תחזית החברה הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התחזית מבוססת על הערכות, הנחות וציפיות של החברה בהתאם למידע הקיים בחברה נכון למועד זה, כשהיא כוללת הערכות וניתוח של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן, לרבות בשל התממשות כל או חלק מהגורמים המפורטים במסגרת גורמי הסיכון בפרק א' בדוח התקופתי של שנת 2025

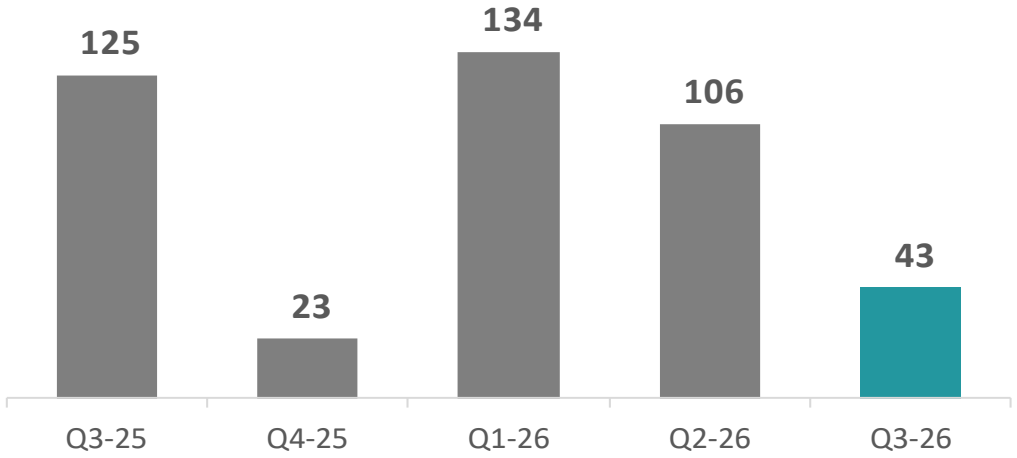
מאוחד – תזרים חופשי מתואם מיליוני ש"ח

- הירידה ברבעון נבעה בעיקר משינויים בהון חוזר, לרבות גידול במלאי מכשירים ותשלומים לספקים | הירידה קוזזה חלקית בעלייה ברווח הנקי
- במרץ 2026 התקבלו בחברה החזרי תשלום ממס הכנסה בסך של כ-86 מיליון ש"ח | ההחזרים נובעים מעמדת מס בה נוקטת החברה, המצויה במחלוקת מול רשות המסים

תזרים מזומנים חופשי מתואם



תזרים מזומנים חופשי מתואם – רבעוני

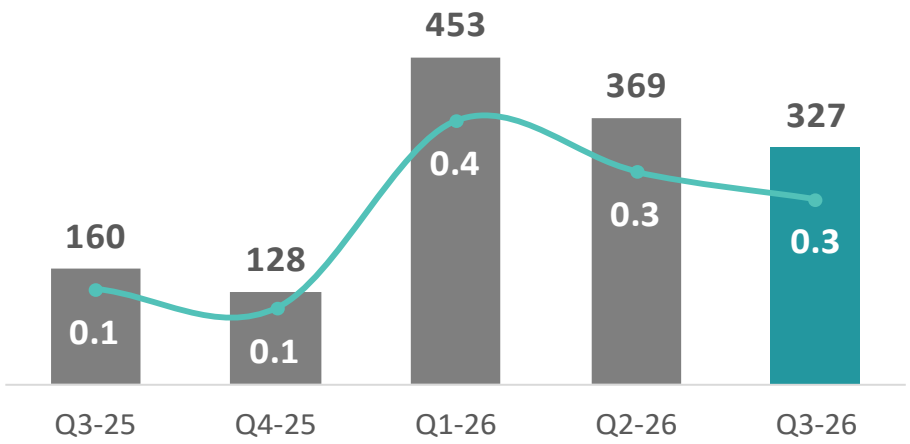


* אין בהחזרי מס הכנסה אלו כדי להעיד על עמדת רשות המסים ביחס לסוגיות שבמחלוקת

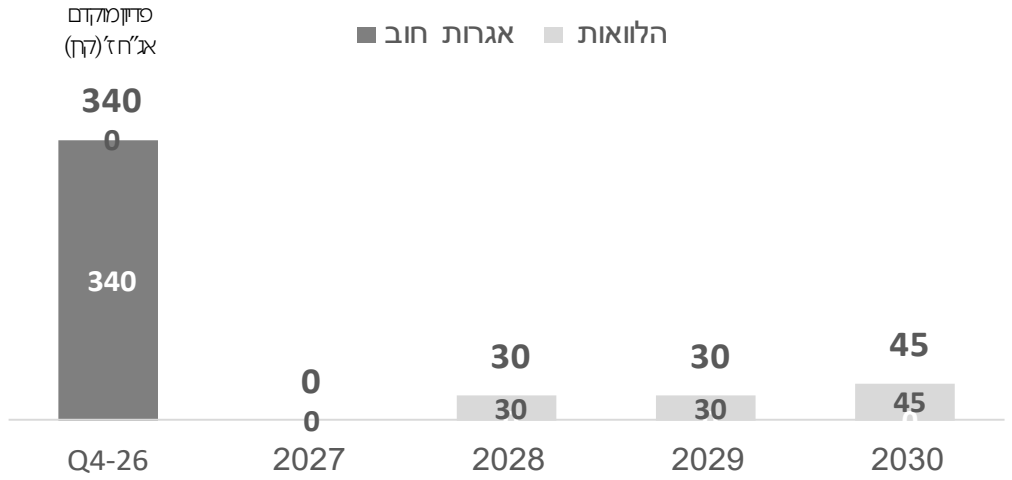
מאוחד – חוב פיננסי & לוח סילוקין מיליוני ש"ח

- ב-14 בספטמבר 2026 בוצע פדיון מוקדם מלא של אג"ח סדרה ח' בהיקף של כ-140 מיליון ש"ח (קרן וריבית); ב-12 באוקטובר 2026, לאחר תאריך המאזן, בוצע פדיון מוקדם מלא של אג"ח סדרה ז' בהיקף של כ-344 מיליון ש"ח (קרן וריבית)
- באוקטובר 2026 אִשררה S&P Maalot את דירוג החברה, ilAA- באופק יציב, וקבעה דירוג זהה להנפקת אג"ח סדרה ט' בהיקף של עד 750 מיליון ש"ח ערך נקוב

חוב פיננסי נטו / חוב פיננסי נטו ל- EBITDA מתואם



לוח סילוקין לאגרות חוב והלוואות
נכון ל- 30.09.26



חוב פיננסי נטו מחושב לפי סך חוב פיננסי בניכוי מזומנים ושווי מזומנים ופקדונות לזמן קצר; חוב פיננסי נטו אינו מדד פיננסי על פי תקני IFRS וייתכן שלא ניתן יהיה להשוותו למדדים אחרים בעלי כותרת דומה עבור חברות אחרות

ESG – פרטנר במספרים Q3-2026

13
שנים ברציפות פלטינה+ בדירוג 'מעלה' ESG

42%
נשים בהנהלה הבכירה

43%
אחוז מנהלות בכלל החברה

4.4%
עובדים עם מוגבלות השתלבו בפרטנר

50%
מכלל העובדים מתנדבים

פעילויות חברתיות עם ערך

חוסן לאומי: אימוץ גדודי צה"ל, עמותת "אור למשפחות", קיבוץ "כרם שלום", ארגון "לב אחד" ועוד
קהילה: תנועת הנוער "כנפיים של קרמבו", עמותת "בנתיבי אודי" ועוד

68%
מצי החברה הם רכבים היברידיים וחשמליים

~3.3M ₪
הוקצו בשנת 2025 לנושאי ESG
מתוכם, 1.6 מיליון ש"ח תרומות בשווה כסף

חלוקת דיבידנד

ב-10 במרץ 2026 החליט דירקטוריון החברה לחלק דיבידנד במזומן לבעלי המניות של החברה בסך כולל של 465 מיליון ש"ח, אשר שולם ביום 29 במרץ 2026

ב-21 באוקטובר 2026 אישר בית המשפט את בקשת החברה לחלוקת דיבידנד במזומן של 500 מיליון ש"ח שלא מתוך רווחים, לפי סעיף 303 לחוק החברות, בכפוף לביצוע החלוקה בתוך ארבעה חודשים מההחלטה | ב-9 בנובמבר 2026 אישר דירקטוריון החברה את החלוקה בסך 500 מיליון ש"ח, בהתאם לאישור בית המשפט, בכפוף להשלמת הנפקת אגרות החוב (סדרה ט')

החברה לא אימצה מדיניות לחלוקת דיבידנד

החברה בוחנת, מעת לעת, חלוקת דיבידנדים לבעלי מניותיה בהתחשב, בין היתר, בהוראות הדין ובמצבה העסקי של החברה

Partner 5G

לסיכום

- מיקוד בשיפור הרווחיות ותזרים המזומנים החופשי
- גיוס נטו חיובי של אלפי מנויים חדשים בשירותי הליבה
- פוטנציאל שדרוג משמעותי של כ-1.5 מיליון מנויים לטכנולוגיית דור 5
- מינוף הטלוויזיה החדשה לחיזוק הצעת הערך בחבילות משולבות
- זכייה במכרזי החשכ"ל לאספקת שירותי סלולר ותמסורת
- מודל סיבים היברידי – שילוב בין תשתית עצמאית, IRU ושוק סיטונאי למקסום גמישות עסקית ויעילות כלכלית
- הטמעת טכנולוגיות מתקדמות וכלי AI לשיפור המצוינות התפעולית וחוויית הלקוח
- חתירה מתמדת לשיפור מבנה העלויות להגברת האפקטיביות הכלכלית
- מאזן חזק וגמישות פיננסית גבוהה התומכים בהמשך השקעות וצמיחה
- חלוקת דיבידנד להשאת ערך לבעלי המניות*

* החברה לא אימצה מדיניות לחלוקת דיבידנד. החברה בוחנת, מעת לעת, חלוקת דיבידנדים לבעלי מניותיה בהתחשב, בין היתר, בהוראות הדין ובמצבה העסקי של החברה

Partner 5G

נשמח לשמור על קשר



אתר משקיעים

www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby



קשרי משקיעים

investors@partner.co.il

תודה רבה